

**Parla Gian Luigi Cervesato,
Presidente e Amministratore Delegato di JTI Italia**

La pandemia è stata un banco di prova. Abbiamo tutelato i dipendenti e supportato Tabaccai e rete di vendita

Il nuovo approccio di JTI Italia per far fronte alle mutate esigenze

Dottor Cervesato, la ringraziamo per la disponibilità, ancora più importante in un momento così critico per il Paese. La prima domanda riguarda proprio le settimane trascorse, e quelle che abbiamo davanti: quali misure avete messo in campo per la sicurezza dei lavoratori?

Fin dall'inizio della pandemia la nostra priorità è sempre stata quella di preservare la salute e la sicurezza dei nostri lavoratori. Nei mesi dell'emergenza è stato applicato da subito lo smart working per tutti i dipendenti, una mo-

dalità di lavoro alla quale eravamo già abituati e che abbiamo velocemente riadattato alle nuove necessità grazie anche al sempre maggiore utilizzo di piattaforme digitali. La nostra forza vendita ha continuato a supportare i Tabaccai di tutti il territorio nazionale "da remoto" gestendo le loro esigenze e aiutandoli sulle richieste più urgenti. Abbiamo inoltre fatto recapitare ai nostri dipendenti mascherine, gel igienizzanti e abbiamo offerto supporto psicologico per aiutarli a gestire questa fase. Ora stiamo coordinando la cosiddetta "fase 2" e il nostro piano è quello di procedere



La Ripartenza: JTI Italia



per step, con la stessa prudenza che è stata preminente anche nella prima fase.

Ogni grande azienda ha un commitment sociale, e spesso sono gli imprevisti ad offrire l'occasione per un rinnovato profilo di impegno. In questa pandemia, qual è stato il vostro approccio sotto questo punto di vista?

JTI da sempre è molto attenta e partecipa della vita sociale dei mercati in cui è presente. In occasione dell'emergenza COVID-19, come JTI Italia ci siamo mossi fin da subito per poter offrire il nostro contributo a chi stava affrontando la crisi in prima linea attraverso una donazione a favore della Fondazione Policlinico di Milano per l'acquisto di materiale utile alla protezione di medici, infermieri o personale ospedaliero. A questo si è aggiunta anche una donazione a favore di Fondazione Progetto Arca per supportare il loro impegno e aiuto ai senzatetto della città di Milano. A un contributo dell'azienda si è aggiunta anche una donazione da parte di moltissimi dipendenti di

JTI Italia che hanno aderito a una campagna di raccolta fondi interna devolvendo l'equivalente economico di ore di lavoro a favore dell'iniziativa.

Garantire la continuità è stato il primo impegno per tutta la filiera. Come giudica il lavoro dei Depositi fiscali e dei tabaccai?

Ritengo sia stato svolto un lavoro ineccepibile da parte di tutti i protagonisti che compongono la filiera. Rispetto ad altri settori, quello del tabacco ha potuto mantenere una continuità nel proprio lavoro e come JTI abbiamo rilevato una forte professionalità e spirito di adattabilità alle varie disposizioni che sono arrivate man mano dal Governo sia dei depositi, di Logista o dei Tabaccai stessi. Un plauso soprattutto a questi ultimi che hanno continuato l'erogazione del servizio di rivendita con grande professionalità anche loro adattandosi a modalità e orari di lavoro diversi, tutelando la sicurezza propria e dei clienti e venendo incontro alle esigenze dei consumatori che sono cambiate nel corso delle settimane.

L'esclusiva di vendita delle Tabaccherie si è confermata anche in questa circostanza importante per tutta la filiera. A vostro giudizio è una garanzia non solo per l'Erario o i produttori, ma anche per i consumatori finali?

Il punto di forza premiante delle Tabaccherie è sempre stata la capillarità su tutto il territorio nazionale. In questa circostanza in particolare la vicinanza al consumatore è stato un aspetto fondamentale in quanto ha sempre potuto contare su un approvvigionamento dei prodotti con continuità. In questi mesi abbiamo rilevato una rapida evoluzione delle esigenze dei consumatori, basti pensare ad esempio alle limitazioni alla circolazione delle merci e delle persone: con l'obbligo di "restare a casa" le città si sono svuotate redistribuendo le possibilità di spesa a livello territoriale a favore delle zone periferiche. Il lavoro della nostra forza vendita in questo caso è stato fondamentale per supportare le rivendite a gestire ordini aderenti alle richieste del momento.

Ora è un momento forse ancora più critico: quale può essere il vostro contributo alla ripartenza del Paese? Come possono evolvere i rapporti con i vostri interlocutori, sia istituzionali che di mercato?

Recentemente abbiamo rinnovato il nostro impegno a favore della filiera, firmando con TTI un nuovo accordo per quest'anno del valore di 32 milioni per l'acquisto di 8 mila tonnellate di tabacco italiano. Un sostegno che va oltre quello economico e che negli anni è stato da stimolo per pratiche agricole sempre più sostenibili, in linea con l'impegno della nostra azienda in questa direzione. In questa fase più che mai, la cooperazione tra le aziende e il governo sarà l'elemento chiave per una ripartenza che assicuri la tenuta economica del Paese. Come azienda siamo a completa disposizione delle istituzioni per lavorare insieme a un modello di revisione fiscale per i prodotti del

tabacco che si basi sulla programmazione e non su improvvisi aumenti di tassazione che schiaccerebbero ulteriormente un settore già vacillante, compromettendo investimenti futuri sul territorio nazionale e favorendo il commercio illecito.

In questo periodo, avete modificato il vostro approccio verso la rete di vendita o dei magazzini?

Il nostro approccio è inevitabilmente cambiato per rispondere alle varie urgenze ed esigenze della situazione pur sempre garantendo continuità e alti standard di prestazione. Tutti i nostri collaboratori hanno continuato la propria attività lavorativa da casa sfruttando sempre di più le possibilità tecnologiche offerte dalle varie piattaforme digitali. Grazie a queste siamo stati in grado di mantenere una proficua comunicazione interna e una gestione da remoto dei rapporti con i Tabaccai o con Logista per la pianificazione degli ordini e gestione dello stock. Siamo convinti che questo sia stato possibile grazie alle eccellenti relazioni instaurate nel corso degli anni dalla nostra forza vendita con tutta la rete dei Tabaccai, ma anche dall'altrettanto onesta e matura collaborazione tra JTI e Logista.



La Ripartenza: JTI Italia